

**II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція  
СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

**ПЛАТФОРМА 4. «ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА  
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ  
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ»**

УДК 330.101

Белялов Т.Е., к.е.н., доцент

Сахарна В.Д., магістр

Київський національний університет

технологій та дизайну

**ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ  
ДЛЯ НОВОСТВОРЕНИХ КОМПАНІЙ(СТАРТАПІВ)**

Стартап - це новостворене підприємство, яке виникає внаслідок наявності попиту на товар або послугу, які найчастіше мають певні нововведення, новаторство у певній сфері. [1, с. 12].

Прикладами стартапів, які стали наразі корпораціями є : Dropbox, SpaceX, Snapchat, Xiaomi, Uber, Airbnb, Dmarket та інші.

Фінансове планування стартапів необхідне для формування чіткої цілі на визначений період часу, демонстрації її реальності та визначення критеріїв її досягнення [2, с. 45]. Кожен проект являє собою трикутник, в якому збалансовані час, гроші та область охоплення, - змінити один з факторів, не торкнувшись хоча б одного з інших, неможливо(рис.1) [3].

Розглянемо детальну схему етапів розвитку підприємства від виникнення ідеї до кінцевої реалізації та підтримки продукції або сервісів (рис. 2). Схема була розроблена завдяки аналізу маркетингового дослідження, фінансового планування, PR-компанії та складає базис організаційної структури майбутніх

## II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

стартапів. Умовно поділимо формування підприємства на 12 етапів [4].

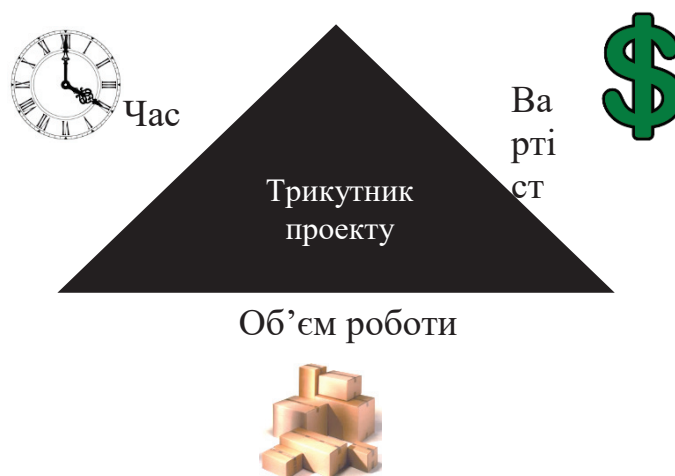


Рис. 1. Трикутник проекту.

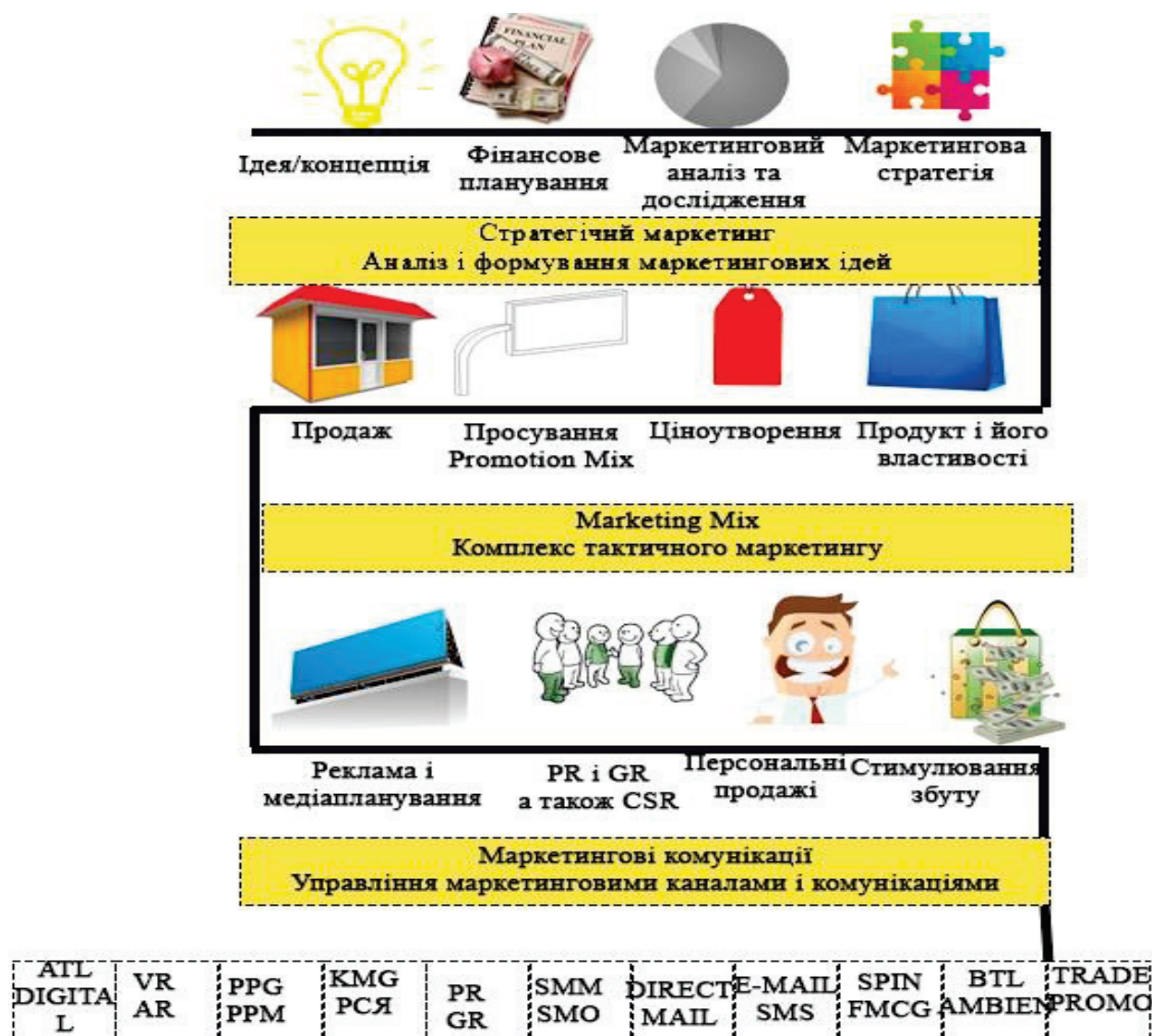


Рис. 2. Схема етапів розвитку підприємства від виникнення ідеї до кінцевої реалізації та підтримка продукції або сервісів.

## **II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

На основі огляду сучасних наукових досліджень можна розмежувати формування і розвиток підприємства на окремі етапи. Отже, під час побудови сучасної системи для створення стартапу необхідно пройти етапи: формування ідеї/концепції; фінансове планування; маркетинговий аналіз та дослідження; маркетингова стратегія; організація продажу та каналів збуту; просування; ціноутворення; випуск продуктів та опис їх властивостей; реклама та медіапланування; PR, GR, CSR; персональні продажі; стимулювання збуту [5, с. 47]. Під час побудови сучасної системи фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно також враховувати фактори, що можуть чинити дестабілізаційний вплив на рівень фінансово-економічної безпеки підприємства. Отже, в умовах сучасності стартапам необхідно дотримуватись даних етапів з метою створення, розвитку та успішної діяльності свого підприємства.

### **Література**

1. Бланк С., Дорф Б. «Стартап. Настольная книга основателя»/С. Бланк, Б. Дорф, М.: Альпина Паблишер, 2014. – 616с
2. Білик М.Д., Белялов Т.Е. «Фінансове планування на підприємстві»: навчальний посібник/ М.Д. Білик, Т.Е. Белялов – К.:ТОВ «ПанТот», 2015 -436 с.
3. Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#444c636f4c63>
4. Global Accelerator Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gust.com/global-accelerator-report-2015/>
5. Мандрица О.В. Финансовая модель вложений в собственный капитал инновационного стартапа // О.В. Мандрица, Вестник СевКавГТИ. 2012. №.13. С.173-177.